

Présentation de M. Wittbjers

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs,

Je remercie les organisateurs de m'avoir invité à prendre la parole devant ce public prestigieux. Mon rôle de Directeur des Assurances pour IKEA, IKANO et Inter-IKEA ne m'amène pas souvent à Monte-Carlo. Je ne pense pas que notre bibliothèque Billy se vende beaucoup en Principauté.

Cette conférence traite de l'assurance dans les marchés émergents. Je vais vous parler de notre expérience en Russie.

Ce pays s'étend sur 13 fuseaux horaires. 90% de la population habite à l'ouest de l'Oural. On a du mal à imaginer les distances. Notre nouveau magasin à Novosibirsk est plus loin de Moscou que ne l'est Monte-Carlo.

En matière d'assurance, la Russie émerge définitivement du système où l'assurance était vendue par des agents de l'état à tous les locataires d'un immeuble en même temps. Peu refusaient l'offre, mais peu s'attendaient à être indemnisés en cas de sinistre. L'assurance était perçue plutôt comme une taxe ; et si les gens sont maintenant plus sensibles à l'assurance le concept reste quelque peu étranger, même pour des personnes en haut de l'échelle sociale.

En tant que jeune assureur dans les années 80 avec Skandia International j'étais responsable du marché soviétique. La transformation du pays depuis lors a été extraordinaire. A cette époque je me suis sincèrement réjoui de la décision de M. Gorbatchev d'interdire l'alcool avant 14 heures. Même si l'espérance de vie reste faible, 59 ans pour les hommes, en partie à cause de l'alcoolisme, le climat d'affaires dans la Russie d'aujourd'hui est devenu très professionnel.

IKEA s'est lancé à grande vitesse en Russie, et au mois de novembre nous aurons 11 magasins.

M. Kamprad, le fondateur d'IKEA et propriétaire d'IKANO, avait décidé très tôt de construire des centres commerciaux, et notre objectif actuellement est d'en ouvrir trois chaque année. Par conséquent IKEA est maintenant le plus grand loueur immobilier en Russie. La taille moyenne de ces centres est de 250 000 m² ; l'un d'eux est apparemment le plus grand centre commercial du monde.

Quel est le rôle de l'assurance ? Bien sûr, nous comptons sur l'industrie de l'assurance pour couvrir nos actifs immobiliers en Russie, qui valent 2,4 milliard d'euros. Chez IKEA nous imposons à nos magasins des normes de sécurité globales. En Russie nous suivons de très près, avec nos assureurs, le respect de ces normes.

Nous intervenons très directement, et en cas de non-conformité la prime est aussitôt multipliée par quatre. Cette prime-sanction reste applicable pendant un an, et l'unité doit réussir un test avant de bénéficier à nouveau du tarif standard. Il va sans dire que cette prime augmentée est répercutée sur les marchés d'assurance. J'étais à Kazan la semaine dernière où j'ai inspecté notre magasin en compagnie de l'équipe locale de gestion de risque.

Nous croyons que ce système permet de focaliser les esprits de la direction locale sur les risques. Nous avons appris qu'il faut consacrer plus d'attention à l'assurance des risques dans les marchés émergents. Nous ne pensons pas du tout que ce risque soit de qualité inférieure, mais nous soulignons le fait qu'il faut y consacrer davantage de temps et de ressources.

A beaucoup d'égards le niveau de sécurité est plus élevé en Russie. IKEA emploie autant de personnel de sécurité dans son seul magasin de Kazan que dans tous ses magasins britanniques réunis.

Le marché de l'assurance pour les transports paraît très prometteur. Pour des raisons environnementales IKEA teste actuellement la voie de terre entre la Chine et les consommateurs européens, à travers la Russie. Ceci pourrait devenir une industrie de croissance pour la Russie. Mais pensez à la tâche de notre assureur quand nous livrons des produits par voie maritime à notre nouveau magasin à Novosibirsk !

L'acheteur de l'assurance pour une entreprise est maintenant bien servi par des compagnies russes et un nombre croissants d'acteurs globaux. Nous ne constatons pas de manque de capacité. Nos partenaires en assurance ont dû investir dans les ressources nécessaires au suivi de la conformité en des endroits éloignés, et nous sommes certains que nous pouvons obtenir un niveau élevé de service.

Comment notre industrie peut-elle améliorer le vie du citoyen ordinaire ?

Dans une étude récente de GfK sur les valeurs personnelles en Russie, c'était *Protéger sa famille* qui était classé en tête, approuvé par 53% des sondés, devant *La Santé et le fitness individuels*, 43%. Pour l'instant le consommateur russe essaie de profiter de la consommation. Dépenser de l'argent pour l'assurance n'est pas une priorité. Carpe diem.

J'ai demandé à nos 130 employés russes s'ils assureraient leur maison, et apparemment aucun d'entre eux n'avait une assurance privée. L'un des acteurs véritablement globaux essaie depuis cinq ans de vendre l'assurance multirisques habitation, mais jusqu'ici il n'a placé que 2 000 polices.

L'assurance peut toucher la vie de tous les jours de façon bizarre. L'assurance automobile RC obligatoire existe depuis janvier 2004. Avant cette date le conducteur russe circulait à bonne distance des voitures de luxe.

Le marché de l'assurance vie est lié depuis des années à des systèmes douteux d'optimisation fiscale. La vraie assurance vie ne fait que débiter, avec une dépense moyenne de 2 dollars par habitant. L'une des explications est que la prime de risque en Russie est de 5 à 7 fois plus élevée qu'en Europe Occidentale.

De notre point de vue de détaillant, l'avenir est déjà là. Le panier moyen chez IKEA en Russie n'est pas tellement différent de ce qu'il est dans l'UE. A méditer : à Moscou on paie 4 900 dollars le m² pour un appartement dans un immeuble de l'époque stalinienne. Le bâtiments datant de l'ère de Kroushchev sont moins demandés et se vendent actuellement autour de 3 750 dollars le m².

Le revenus disponibles moyens ont augmentés trois fois depuis 1999. Il y a eu également une redistribution des revenus, créant une classe moyenne grandissante. Pas besoin d'être un

grand expert pour dire qu'avec une plus grande concentration des richesses et une classe moyenne en plein essor l'attitude vis-à-vis de l'assurance va naturellement évoluer.

Les assureurs qui possèdent un certain pouvoir de distribution devraient bien gagner leur vie.

En matière de réglementation la situation a beaucoup évolué ces dernières années. En juillet de cette année les nouvelles règles de solvabilité sont devenues applicables. La réglementation s'inspire de la formule européenne, et dans le seul mois de juillet 35 assureurs ont perdu leurs licences pour des problèmes de capitalisation, et 29 autres vont être inspectés par le Régulateur d'ici peu.

Le nouveau régime du CEIOPS, Solvency II, s'il est mis en œuvre, fera baisser encore le nombre de compagnies d'assurance, actuellement 920. Les petites compagnies aux portefeuilles volatils vont souffrir. L'Association Luxembourgeoise de la Réassurance a récemment demandé à un cabinet d'actuaire de simuler l'impact de la réglementation actuellement proposée ; ils ont conclu que pour les petites compagnies les exigences de solvabilité deviendraient beaucoup plus contraignantes.

Le marché a beaucoup évolué depuis dix ans, et à beaucoup d'égards il fonctionne comme n'importe où ailleurs. Quand Youri Gagarin s'est lancé dans l'espace en 1961 il disait *poyekhali*, qui veut dire décollage.

Je suis certain que ce marché va effectivement décoller.